

[Read free] Marketing fr Physiotherapeuten: Erfolgreich mit kleinem Budget. Mit Rechtshinweisen und Expertenmeinungen aus Physiotherapie, Medien und Werbung

Marketing fr Physiotherapeuten: Erfolgreich mit kleinem Budget. Mit Rechtshinweisen und Expertenmeinungen aus Physiotherapie, Medien und Werbung

Von Christian Westendorf, Alexandra Schramm, Johan Schneider, Ronald Doll
*ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook*



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #466635 in BcherMarke: Springer, BerlinVerffentlicht am: 2013-09-13Abmessungen: 9.52 x .28b x 6.58l, .70 Pfund Einband: Taschenbuch137 Seiten | File size: 57.Mb

Von Christian Westendorf, Alexandra Schramm, Johan Schneider, Ronald Doll : Marketing fr Physiotherapeuten: Erfolgreich mit kleinem Budget. Mit Rechtshinweisen und Expertenmeinungen aus Physiotherapie, Medien und Werbung before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Marketing fr Physiotherapeuten: Erfolgreich mit kleinem Budget. Mit Rechtshinweisen und Expertenmeinungen aus Physiotherapie, Medien und Werbung:

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. "Physiotherapeut zu sein ist im Trend" ?????????? Von corinna "Physiotherapeut zu sein ist im Trend" (S.2)! Bei diesem Satz habe ich mich das erste mal gefragt wie aktuell das Buch ist und woher die Autoren ihre Informationen nehmen. Eine Literaturrecherche zu dem Thema haben die Autoren wohl versäumt. Wre ja auch ein schlechtes Verkaufsargument. Aktuell gehen die Ausbildungszahlen drastisch zurück, dass mit einem Versorgungsmangel zu rechnen ist und von zunehmender Konkurrenz ist weit und breit nichts zu sehen. PT Praxen mit gruseligen Webseiten laufen bestens. Die im Buch gewählten Tortendiagramme sind für mich nicht aussagekräftig "Welche fehlende Hilfe wre seitens CRAFTA für sie hilfreich?" (S.5) Zu dieser Frage werden 15 Personen befragt und dürfen zwischen 10 Antwortmöglichkeiten entscheiden. Das dabei nichts Konkretes rauskommt dürfte klar sein.. aber macht euch am besten selbst ein Bild "Blick ins Buch" gibt schon einiges her:-) die klassischen Marketingregeln und Corporate Identity fand ich übrigens ganz gut, aber gibt es bestimmt auch in anderen Bereichen. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Empfehlenswert! Von Monika A. Pohl Ein gezieltes Marketing ist auch für Physiotherapeuten ein wichtiges Hilfsmittel, um sich erfolgreich auf dem heutigen Markt zu positionieren. Hier findet der Leser das Thema Marketing einfach und gut erklärt, mit vielen nützlichen und alltagstauglichen Tipps von Experten - übrigens auch für den "kleinen Geldbeutel". Gerade für Heilpraktiker (nicht nur auf dem Gebiet der Physiotherapie) und für alle Therapeuten, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen oder ihr Marketing professionalisieren wollen, ein sinnvoller Ratgeber, der hält was er verspricht! 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Als Einstieg gut Von Dierk Busse Ordentlicher Einstieg in die Materie. Aber nicht mehr. Es fehlt dann konkrete weiterführende Aussagen. Und die eigenen Website sind auch nicht so prickelnd.

Produktbeschreibung Erfolgreich mit kleinem Budget. Mit Rechtshinweisen und Expertenmeinungen aus Physiotherapie, Medien und Werbung Broschiertes Buch Erfolgreich in der eigenen Praxis mit gezieltem Marketing! Zunehmende Konkurrenz verbunden mit Kürzungen von Budgets fordern auch von Physiotherapie-Praxisbesitzern ein gezieltes Marketing, um auch weiterhin erfolgreich sein zu können. Profitieren Sie vom Expertenwissen des Autorenteam aus der Physiotherapie, dem Marketing und dem Praxisrecht: - Grundlagen von Marketing- Marketingmethoden gezielt einsetzen- Von der Marktforschung profitieren- Marketingziele für die eigene Praxis formulieren- Nutzung von Social Media und Internet Die 2. Auflage wurde komplett aktualisiert und vertieft, u.a. um spezielle Marketinginstrumente wie Pressearbeit, interkulturelles Marketing oder die Erschließung von Frörgeldern. Plus: Expertenkommentare mit Empfehlungen und Warnhinweisen Ein nützlicher Ratgeber für Physiotherapeuten und Praxisinhaber, die mit kleinem Marketing-Budget Ihre Ziele erreichen wollen.

Pressestimmen Dieses Buch ist eine wertvolle Hilfe, um sich auf dem komplexen Gebiet zurechtzufinden, und zwar ohne großen Zeitaufwand und ohne großes Budget ... Das Buch ist eine Bereicherung für jeden Praxisinhaber und Freiberufler und für alle, die es vielleicht noch werden wollen ... (Ina Koetz, in: physiopraxis, Heft 3, 2014)... Konkrete Anleitungen und Tipps zeigen, wie sich professionelle Marktbearbeitung und persönliche Stärken im Umgang mit Patienten, Ärzten und Verbänden optimal nutzen lassen. (in: Erfurter Hefte zum angewandten Marketing, Heft 39, 2013) Kurzbeschreibung Erfolgreich in der eigenen Praxis mit gezieltem Marketing! Zunehmende Konkurrenz verbunden mit Kürzungen von Budgets fordern auch von Physiotherapie-Praxisbesitzern ein gezieltes Marketing, um auch weiterhin erfolgreich sein zu können. Profitieren Sie vom Expertenwissen des Autorenteam aus der Physiotherapie, dem Marketing und dem Praxisrecht: - Grundlagen von Marketing- Marketingmethoden gezielt einsetzen- Von der Marktforschung profitieren- Marketingziele für die eigene Praxis formulieren- Nutzung von Social Media und Internet Die 2. Auflage wurde komplett aktualisiert und vertieft, u.a. um spezielle Marketinginstrumente wie Pressearbeit, interkulturelles Marketing oder die Erschließung von Frörgeldern. Plus: Expertenkommentare mit Empfehlungen und Warnhinweisen Ein nützlicher Ratgeber für Physiotherapeuten und Praxisinhaber, die mit kleinem Marketing-Budget Ihre Ziele erreichen wollen. Buchrückseite Für eine erfolgreiche Praxis benötigen Sie aktives Marketing! Sinkende Budgets im Gesundheitswesen: hier sind Sie als Praxisbesitzer gefordert und müssen aktives Marketing für den Erfolg Ihrer Praxis einsetzen. Profitieren Sie von dem Autorenteam aus Marketing, Physiotherapie und Praxisrecht! Schnellkurs für Einsteiger- Grundregeln im Marketing- Marktforschung und Marktsegmentierung - Spezielle Marketing-Instrumente für Ihre Praxisziele Definieren Sie Ihre Schlüsselbotschaft und entwickeln Ihre persönliche Marketing-Strategie - Marketingziele festlegen- Gezielte Maßnahmen planen- Erfolgreiche Techniken effektiv einsetzen Neu in der 2. Auflage- Rundum aktualisiert und vertieft- Öffentlichkeitsarbeit, History- und interkulturelles Marketing- Akquise von Frörgeldern und Sponsoren- Marketing über Social Media und Internet Konkrete Anleitungen und Tipps zeigen Ihnen wie Sie Ihre professionellen und persönlichen Stärken im Umgang mit Patienten, Ärzten und Verbänden optimal nutzen und für sich arbeiten lassen. Ein nützlicher Ratgeber für Physiotherapeuten und Praxisinhaber, die mit wenig Marketing-Budget viel erreichen wollen.